

”高崎エリアの賃貸オーナー様を応援するお役立ち情報誌”

メイクワン 通信

～2018年3月号～

入居率が**信頼の証**

管理運営物件入居率

93.08%

2018年2月末現在

今月の注目ポイント

まだ間に合う！繁忙期終盤・入居促進対策ベスト3
新連載・サブリース契約の実態①



(写真：榛名の梅)

特集1 ごあいさつ

入居率地域NO.1を目指して

特集2 今月のトピックス・スタッフ紹介

業界ニュース・相続相談コーナー

株式会社 メイクワン
群馬県高崎市石原町1187-6

TEL : 027-325-0068

FAX : 027-325-0045

<http://www.make-1.jp/>

メイクワン 高崎

検索



ごあいさつ

皆様こんにちは。株式会社メイクワンの武井一樹と申します。
 今回の通信では弊社が定期的に開催している賃貸経営セミナーについてお話ししたいと思います。弊社では定期的に賃貸オーナー様に対し、**賃貸経営セミナー**を行なっております。このセミナーを開催させて頂いている理由といたしまして、賃貸業に特化した専門チームを社内を作り、**スキーム（図式）**、**ロジック（論理）**構築のもと、オーナー様の悩みや不安を早急に解決しオーナー様の更なる利益確保をサポートさせて頂くためです。誰も一人の力では限界があると気づきます。私たちは数多くのオーナー様の導入事例や成功事例のサンプルを豊富に所有しております。**一人で悩まず、時代にあった賃貸経営をして欲しい**。そんな思いでこのセミナーを開催させて頂いております。
 セミナーを通して数多くのオーナー様と出会いました。そして高い目標、多くの悩みや不安を聞きました。その中で私たちができる事は何か。また、オーナー様が求めていることは何なのか？そこを強く思い、私たちは皆様には有益な情報を届けるために常に考え、勉強を続けています！



代表取締役
武井 一樹

物件の現状把握とビジョンや目的を明確化（キャッシュフローシートをチェック）

	2013年	2014年	2015年	2020年	2025年
1 借入（借入総額）					
① 借入元金					
② 借入利息					
2 借入（借入総額）					
③ 借入元金					
④ 借入利息					
3 貸出（貸出総額）					
⑤ 貸出元金					
⑥ 貸出利息					
⑦ 支出（借入総額）					
⑧ 借入元金					
⑨ 借入利息					
⑩ 借入元金					
⑪ 借入利息					



実際のセミナーの様子 2018/2/11 イベント高崎にて

弊社独自のキャッシュフローシートや経営改善計画書などを活用しながらセミナーを行います。

※今後のセミナーの詳細は弊社ホームページや通信の中でご案内させていただきます。

入居率地域NO.1を目指して

弊社が定期的に開催しております【賃貸経営セミナー】にてご参加頂きました賃貸経営オーナー様へよくこのようなご質問をさせていただきます。

Q.「近隣に条件が同じ競合物件があった場合、新規で入居者を獲得する為にどんな方法で戦いますか？」それに対して、

A.「競合物件より賃料を下げます」とおっしゃる賃貸経営オーナー様が実はたくさんいらっしゃいます。



最初の対策は家賃を下げることはありません！！

初期費用の軽減を行う等の対策は入居希望者の間口が広がり、とても良い方法だと思いますが、家賃を下げる対策が一番やってはいけないことです。なぜなら、競合物件も簡単にできることだからです。覚悟をして下げたのに他の物件と泥沼の戦いになってしまいます。さらに一度下げた家賃はなかなか元に戻すことが難しく、中長期でみると周辺の家賃相場を下げる結果にもなります。そうすると、昔から割高の家賃で住んでくれている優良入居者が「あれっ、この家賃ならもっといい物件に住めるのでは？」と気が付いて流出(退去)につながり良いことはひとつもありません。

家賃を下げるのではなく、**リノベーションや初期費用軽減等の対策を行い、物件の価値を高めて、家賃設定を上げていくのが弊社が得意としている空室対策**です。

実際に違う業界をみましてもコンビニやファーストフード店では100円でコーヒーが飲めるのに、1杯500円以上するコーヒー専門のカフェがなぜ常に賑わっているのか？単に価格を下げて集客をしているのではなく、価格以上に魅力やサービス、空間デザインの満足度を高めることで集客をしているのです。

空室対策にも様々な方法がある中で、「この部屋に住みたい！」と思ってもらえる物件を作っていくのが実は一番効率が高く、最善の方法だと言えます。

- 1.競合物件との差別化を図る。
- 2.満室経営の為に一点集中をする。
- 3.地域で一番魅力のある物件を作る。



お悩みの賃貸経営オーナー様は
今すぐ弊社までご相談下さい！！



取締役 本部長
堀口拓也

まだ間に合う! 繁忙期終盤・入居促進対策ベスト3

2018年の繁忙期も終盤に入っていますが、まだ間に合う入居促進対策ベスト3をお伝えします。(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会での全国の入居促進事例の中で、ベスト3が以下になります

(1) 初期費用完全ゼロ (入居時・退去時に費用が掛からない)

→初期費用をまったく無くし、入居者さんから月々会費で賄うプランです。

(2) 早割・学割・女子割・アンダー35歳割 (時期・ターゲットでの特定割引)

→携帯電話・旅行業界では当たり前ですが、賃貸業界ではまだ少ないプランです。
同じ条件の物件なら、少しでもお得な物件を。

(3) 飾りつけ賃貸 (リフォームが間に合わなくても大丈夫)

→設備交換、リフォームが間に合わなくても大丈夫。100円ショップで30アイテムほどの飾りつけ小物を用意し、見栄えを解決。「住む」イメージが湧きます。

【初期費用完全ゼロ】



【早割・早得】



【飾りつけ賃貸】

【飾り付け物件の室内図】



飾り付け内容

- 敷きマット 3枚 (玄関用、トイレ用、洗面用)
- スリッパ 2組 ※スリッパ・マットは汚れが目立ったら補充
- 消臭剤 3個 (水回り) ※消臭剤は消耗品の為、詰め替え用随時補充
- タオル 3枚 (トイレ、洗面所、浴室)
- キッチン小物 3点 (調味料ケース1個、カゴ、ランチョンマット)
- 写真立て 2個 (玄関、室内)
- シャンプーボトル 2個 (水回り)
- フェイクグリーン吊るす&巻くタイプ 6本 (室内カーテンレール、蛇口)
- フェイクグリーン観葉植物タイプ 3個 (玄関、浴室、洗面所)
- 排水口用シール 2枚 (浴室、キッチン)

空室対策、収益向上、資金繰り改善、リフォーム工事のご相談・お問い合わせは
TEL 0120-689-840 担当：堀口(ほりぐち)



(株)船井総合研究所
不動産支援部
上席コンサルタント
松井哲也

賃貸住宅サブリース契約の実態① ～サブリース契約について考える。問題提起編～

2018年1月衝撃的なニュースが飛びこみました。女性専用シェアハウス運営会社がオーナーに対する賃借料の支払いを突然停止しました。運営会社は、主にサラリーマン投資家にシェアハウス用の物件を販売し一括借り上げ。女子学生を中心に部屋を貸しオーナーにサブリース料を支払っていましたが、自社での土地仕入、建築にいける融資が厳しくなった関係で、販売が進まず、そしてサブリース賃料の支払いができなくなったといえます。

また記憶に新しいところでは、昨年大手アパートメーカーが、「相続対策のためのアパート建築+サブリーススキーム」にて、長期的に需要が見込みづらい立地での建築、家賃が下がらない（上がる建築提案）、借上げ期間内での家賃の減額などにより、オーナーから集団訴訟提訴、実名報道が続きました。

ともに、投資によるアパート建築、また販売からのサブリースですが、実際賃料の支払い停止や、サブリース期間内での大幅な家賃減額が問題になっています。もちろん、オーナーの資産状態を理解し、きちんと物件収益を上げ、良心的な借り上げ率から正しく経営代行を行っているサブリース会社（PM会社）は多くありますので、ここでは、改めて賃貸住宅のサブリース契約について実態を考えていきたいと思います。

一般的なサブリース契約と管理契約

項目	サブリース	管理契約	備考
家賃	80～90%	95%	家賃下落
礼金	なし	あり(0～1か月)	
更新料	なし	あり(0.5か月)	
原状回復費用	あり(指定業者)	あり	
空室保証	あり	なし	募集期間は賃料なし
滞納保証	あり	なし	
その他	オプションでの定額支払が多い (大規模修繕等のオプション)	都度、工事見積もり	

サブリースとはサブリース業者（建築会社・不動産会社等）が、オーナー様と包括的な賃貸借契約を行うことにより、オーナー様の代わりに賃貸経営を行うシステムのことです。一括して契約することでオーナー様にとっては賃貸経営で日々決断する煩わしさが無い一方、そもそもサブリース業者との契約内容によっては大きく賃貸経営が左右されるということが起こりやすい契約方式です。また、その分サブリース業者に経営のリスクがかかるため、費用は一般の管理契約よりも割高になります。

サブリースのメリット

- ①一定金額の賃料が安定して支払われる。
- ②空室期間の家賃も保証。
- ③一括管理の為、知識が無くても賃貸経営が出来る。
- ④賃借人に対する対応はサブリース会社が行う。
- ⑤物件運営の負担を大幅に軽減できる。
- ⑥賃借人退去後の原状回復もサブリース会社対応。

空室リスクを抑え、安定して一定金額の賃料を得られることがサブリースのメリット！

最悪な状況避ける方法がサブリースと言われています。

サブリースのデメリット

- ①収益の最大化が困難。
- ②賃料は長期間一定ではない。
- ③賃料の減額請求が認められている。
- ④入居者を選ぶ事が出来ない。質の低下が問題に。
- ⑤サブリース会社の倒産リスク。
- ⑥中途解約の場合大きなペナルティが...
- ⑦サブリース会社の破産の可能性も...

メリットと相殺できない部分は真のデメリットになるとしても、最終的な判断はオーナー様です。

メリットと比較してサブリースを検討する材料に！！

サブリースの問題点は、サブリース会社との契約は、サブリース会社によって異なる可能性が高く、国土交通省が標準契約書を用意していますが、必ずしも準拠されているとは限りません。これまでサブリースが問題視されてきた経緯には、オーナーとサブリース会社の間で情報量や法的知識に大きな差があり、オーナーに不利な契約となっているケースが多かった事が要因です。それではサブリースの注意点についても整理してみます。

- ①**免責期間について**・・・免責期間とは、サブリース会社が家賃保証をしなくてもよいとする期間のことで、物件所有者にとっては無収入となる期間。
- ②**家賃保証の見直し**・・・〇年間保証とされても、2年毎に改訂されることも。
- ③**原状回復、修繕費用退去後の原状回復費用**・・・10年・15年といった大きな修繕費用は、契約によってオーナーが負担することになっている場合が多い。
- ④**解約時のトラブル**・・・借主保護の性質が強い借地借家法の適用を受け、オーナーからは正当事由なしに解約できないことが・・・
- ⑤**新築時の工事費サブリースの勧誘**・・・新築物件の建築も引き受けることが前提です。それがサブリース会社から見た収益モデルでもあり、先に利益確保できる。次回は、サブリースの実態から具体的な解決策をまとめていきます。

相続相談コーナー

相続対策成功事例

相続対策には計画的な資産形成が欠かせません。今回は管理会社を活用して成功した実際のオーナー様の資産形成の事例についてご紹介します。

【事例その1】

【オーナー様情報】

- ・ 自家用地兼賃貸物件（自宅+貸家4件+アパート10世帯）
- ・ アパート16世帯

Before

賃料収入	2,000万円
手残り	200~400万円
現金	1,000万円
不動産	3億円
保険	? 円
株	? 円
資産総額推定	3億円弱 ⇒ 相続税推定7,000万円

相談当時、約900坪の自宅のある土地内の賃貸物件と別で所有しているアパートの賃料収入が2,000万円、手残りは200~400万円ほど。現金は1,000万円であったが、資産額想定3億円となり、相続税は7,000万円という状況であった

After

現金	700万円
不動産	1.5億円
	5~6億円
▼負債（借入）	8億円
	ほぼ0円 ⇒ 相続税0円

自家用地兼賃貸物件内にある貸家4件とアパート10世帯を取り壊し、8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円。8億円に及ぶ借入により相続時には大幅な節税となった。

管理会社とオーナー様ご子息とで連携し、オーナー様に提案したことで投資効果を実現

【事例その2】

【オーナー様情報】

相続税対策として8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円にて運用していたが、経年によりキャッシュフローが悪化している状況でした。

After

9,800万円の物件を購入し、減価償却を発生させることを管理会社より提案。借入期間の延長も含めて、キャッシュフローが改善。また、マンションは4億4千万円にて売却（不動産鑑定士にて鑑定）。年間1,600万円の税引き後手残り得た。



社員紹介



氏名	島方 正志（しまかた ただし）
出身地	群馬県高崎市
勤務部署	工事部
入社年月	2015年10月
チャームポイント	笑顔の達人
業務内容	現場監督・施工・商品発注・提案業務 22年の実績と現場経験がありますので自信を持ってお客様のご対応をさせていただきます。

入社して一番 印象に残っていること

入社する前は、職人としての日々が多かったのですがメイクワンでは他職さんとの打ち合わせ等、今まで以上に勉強する事が多くまだまだ自分は勉強しなければ、という思いが強くなりました。工事をお任せ頂くお客様の為に、もっと多くの知識を身につけ、お客様の為に精進して行きたいと思っております。

私にとって 「住まい」とは

1日の始まりと終わりを過ごす場所であり家族や友人との会話を通じ、心が安らげる場所であると思っています。

今月のトピックス

【銀行融資の5原則】

銀行融資には下記の5原則というものがあ、それに沿い融資を実行していると言われております。

①公共性 ②収益性 ③健全性 ④成長性 ⑤処分性

①は、物件の安定性と言い換えることもできる。例えば、違法建築や反社会的勢力の住人がいないか、シロアリ被害や旧耐震など安全性を毀損する物件ではないか？安全で快適な居住空間を提供することが公共性につながると判断します。

②は、リスクに見合った金利を徴収するということ。デフォルトの危険性があると判断すれば、それに見合った高い金利で融資しなければなりません。

③は、既存事業で十分な利益は出ているのか。債務超過ではないかなど。貸借対照表（B/S）、損益計算書（P/L）などを見て融資判断を下します。もちろん、銀行に虚偽の資料を提出してはいけません。しかし二重契約をして物件価格を操作したり金融資産の数値を改ざんする等の手口が横行してトラブルが表面化しております。

④は、事業としての成長性。将来の高齢社会や外国人の増加など社会構造の変化を見越し、それに対応した事業（物件）であるかを判断します。

⑤は、不動産の流動性は高いかということ。すなわち、融資先がデフォルトに陥っても、マーケットで適正価格により速やかに売却・換金できるか。これは銀行に限らず物件選択時の判断基準にも通じます。



弊社では個別に融資に関するご相談も行なっております。お悩みの方は是非一度ご相談下さい！

増え続ける空き家問題 運用手法のメリットとデメリットについて

日本で増え続ける空き家。問題解決に向けて行政も介入を始めています。日本で空き家問題が解決しない原因は ①心理的問題 ②税制的問題 ③需給問題とされています。また、空き家率は地方で高くなっていますが、空き家数に注目すると人口の多い地域で多くなるのは当然で、大都市を含む都府県の空き家数は全国840万戸のうちなんと240万戸にも上ります。

それらの空き家の中には、急に親から相続した・予期しない転勤が決まった、等様々な理由で家を持て余している方も少なくありません。今回は空き家を活用する手法と、そのメリット・デメリットについてまとめました。

	手法	メリット	デメリット
1	売却	<ul style="list-style-type: none"> ・手早くまとまった額の資金が得られる。 ・不動産の維持管理にかかる手間とお金（固定資産税の支払い等）が不要。 ・居住用不動産の売却控除の特例がつかえる。 ・リフォームすることで物件価格を上げることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・愛着ある家を手放す、という精神的不安。 ・希望価格で売れないこと、譲渡税がかかる場合あり。 ・自宅に戻れない、子供に贈与、相続など承継できない。 ・現金化することで課税評価が上がる。
2	賃貸	<ul style="list-style-type: none"> ・自宅を手放さず、家賃収入が得られる。（固定資産税の支払いが可能） ・将来、子供に贈与、相続させることができる。 ・まとまった額の現金が必要な場合は、不動産を担保に融資を受けたり、売却が可能。 ・定期借家契約にすることで、売却や親族の入居も可能になる。 ・リフォームすることで家賃を上げることができる。 ・賃貸にすることで課税評価額が下がる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・空室、建物老朽化、管理など賃貸経営のリスクあり。 ・貸す場合にリフォーム費用や維持管理コストがかさむ。 ・途中で売却を考える場合には、居住用不動産に適用される課税の優遇措置（特別控除額や軽減税率）が受けられないケースがある。
3	空き家のまま	<ul style="list-style-type: none"> ・いつでも賃貸、売却、親族の入居が可能。 ・将来、子供に贈与、相続させることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・固定資産税がかかる。 ・雑草、換気の問題など空き家リスクがあり。
4	空き家管理	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家リスクである雑草、換気、ポスの維持管理が解決。 ・貸したい、売りたい、住みたいときに良い状態で引き継げる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理費用がかかる。
5	その他活用	アパート・ハイツを新築し賃貸経営、駐車場（コインパーキング）経営、太陽光発電運用、資産の組み換えなど。	

不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

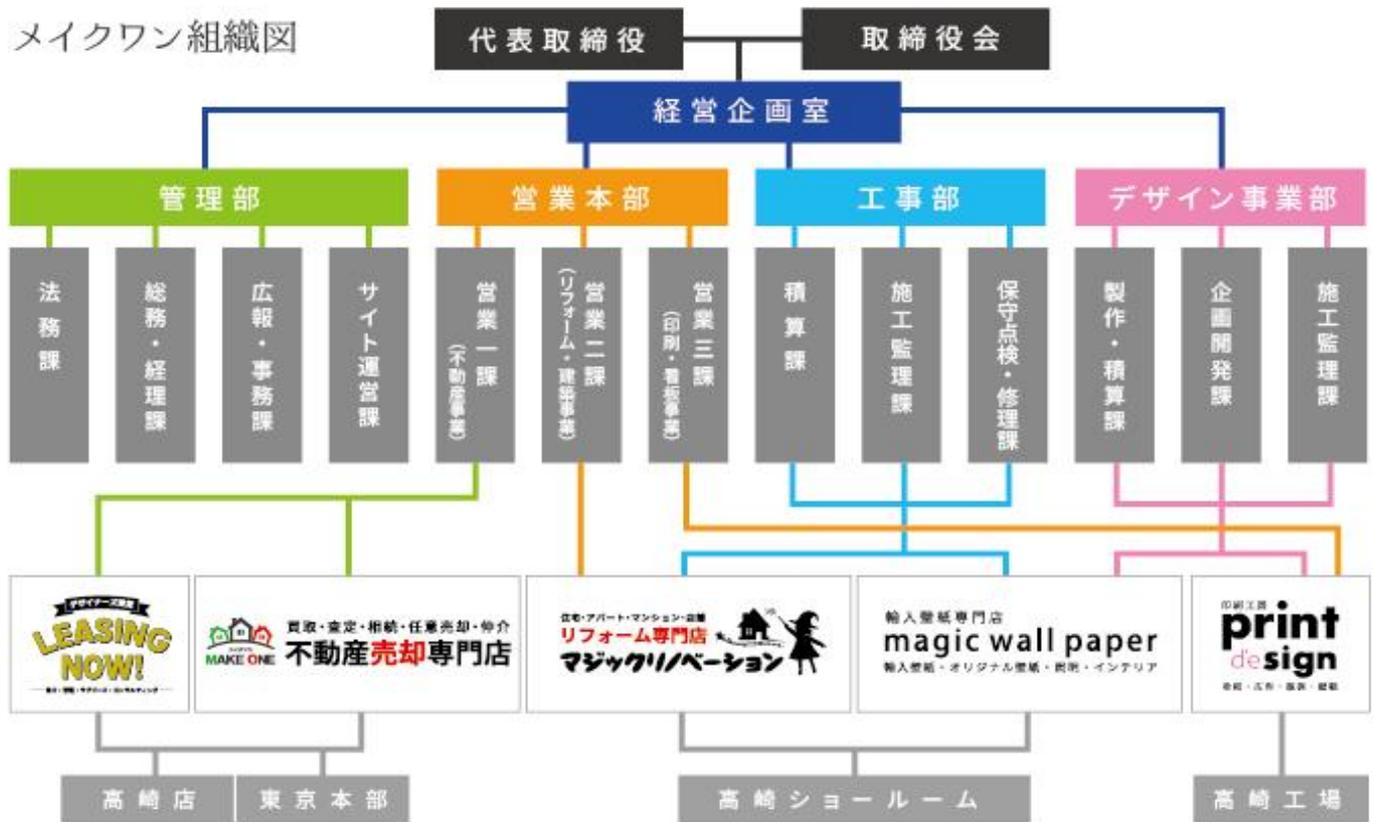
TEL 0120-689-840

担当：堀口（ほりぐち）

店舗紹介

おかげさまで 創業22周年！
株式会社メイクワンは高崎エリアNO.1を目指して
お客様の大切な不動産の運用をお手伝い致します

メイクワン組織図



高崎市のアパート・マンション・貸家・土地・建物
賃貸も売買も不動産の情報ならメイクワンへ



株式会社メイクワン 2017忘年会

2017年11月 8日 高崎ビューホテル

より良い賃貸経営
のご相談はこちら

- 空室について
- 売却について
- リフォームについて
- 土地活用について
- 家賃滞納について
- 相続対策について

お問い合わせ
メイクワン通信事務局 担当 堀口
TEL:0120-689-840

メイクワン 高崎 検索

